10 Kiat Sukses Berbisnis Online



Oleh: Jonru

http://www.jonru.net/

http://jonru.multiply.com


10
Kiat Sukses
Berbisnis Online
Jonru

Tentang Penulis



Jonru adalah:

Founder situs populer

PenulisLepas.com (http://www.penulislepas.com/v2)

dan Ajangkita.com (http://www.ajangkita.com/forum),

Kini berkiprah sebagai internet marketer

dan mengelola Sekolah-Menulis Online

(http://www.sekolahmenulisonline.com)

Blog Pribadi Jonru:

http://www.jonru.net/

http://jonru.multiply.com

10 Kiat Sukses Berbisnis Online

Oleh: Jonru



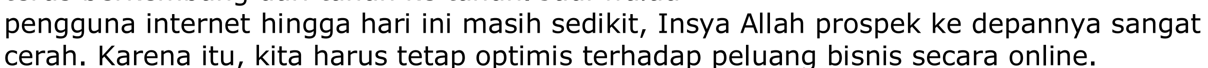
Banyak orang yang mulai merintis bisnis secara online, tapi kemudian mundur secara teratur karena mengalami kegagalan.

"Nyaris tak ada penjualan. Pengunjung website saya sepi-sepi saja. Cyape dehhhhhh."

Menurut sebuah survey, penetrasi penggunaan internet di Indonesia memang baru mencapai 2 persen. Jadi dari 200 juta penduduk Indonesia, baru 4 juta orang yang mengakses internet.

Sebuah data yang sangat jauh dari fantastis, dan ini membuat banyak orang semakin yakin untuk meninggalkan bisnis online.

Tapi satu hal yang perlu kita sadari, internet adalah sebuah dunia yang perkembangannya sangat cepat. Pertumbuhan pengguna internet terus berkembang dari tahun ke tahun. Jadi walau pengguna internet hingga hari ini masih sedikit, Insya Allah prospek ke depannya sangat cerah. Karena itu, kita harus tetap optimis terhadap peluang bisnis secara online.



"Tapi kenapa banyak orang yang masih gagal berbisnis online?"



Sebenarnya, kesalahan bukan terletak pada dunia online-nya. Toh, banyak juga pebisnis yang membuktikan bahwa mereka bisa sukses dari bisnis online: Anne Ahira (Asian Brain IMC), Roni Yuzirman (ManetVision.com), Ning Harmanto (MahkotaDewa.com), Amazon.com, Bhinneka.com, dan masih banyak lagi.

Saya pun telah merintis Sekolah-Menulis Online (www.SekolahMenulisOnline.com) sejak beberapa bulan lalu. Alhamdulillah hasilnya lumayan.

* * *

Oke, agar Anda tidak penasaran, berikut saya beberkan beberapa kiat sukses dalam berbisnis online.

1. Kepercayaan SANGAT penting

Ya, betul! Dalam bisnis apapun, kepercayaan memang penting. Tapi khusus di dunia online, poin ini *sangat amat penting banget sekali*.

Internet adalah dunia yang sangat rawan terhadap penipuan. Semua orang bisa menyamar jadi siapa saja. Bahkan bermain-main tanpa identitas pun sangat gampang dilakukan.

Ada sebuah rumus penting di bisnis online:
Barang hanya boleh dikirim bila si pembeli sudah mentransfer pembayaran.

Jadi bila Anda membeli buku dari internet, barangnya baru akan dikirim setelah si penjual menerima transfer pembayaran dari Anda.

Bila melanggar rumus ini, yakinlah bahwa kebangkrutan bisnis online Anda hanya menunggu waktu.

Karena barang baru boleh dikirim setelah uangnya diterima si penjual, maka ini adalah kondisi yang sangat rawan bagi si pembeli. Bayangkan bila mereka sudah mentransfer pembayaran, tapi barang tak kunjung tiba.

Dalam konteks inilah unsur kepercayaan menempati posisi yang sangat signifikan. Ketika si pembeli sudah berani mentransfer dana, ini artinya dia sudah menaruh kepercayaan yang sangat tinggi kepada si penjual.

Pertanyaannya sekarang:
Bagaimana cara membangun kepercayaan di dunia maya?

Pertama, tunjukkan identitas Anda secara jelas. Jangan menjadi anonim di dunia maya, karena ini akan membuat pengunjung situs Anda jadi curiga. Cantumkan dengan jelas nama asli dan alamat Anda, juga nomor telepon yang bisa dihubungi. Akan lebih baik pula bila Anda menyediakan fasilitas chatting, atau setidaknya tampilkan ID Yahoo! Messenger Anda. Bila si pengunjung berhasil bicara langsung dengan Anda via telepon atau chatting, pada saat itulah kepercayaan mereka terhadap Anda mulai tumbuh.

Kedua, jadilah orang gaul di dunia maya. Aktiflah berdiskusi di mailing list (milis), bergabunglah di komunitas blog. Ikuti acara-acara kopi darat (kopdar) yang diadakan oleh komunitas dunia maya. Dengan cara ini, sosok Anda akan makin dikenal, dan kepercayaan publik berhasil Anda dapatkan.

Sebagai contoh kasus, Anda bisa melihat situs saya NaskahOke.com (http://www.naskahoke.com/e-mbig) yang berjualan ebook. Lihat gambar di bawah ini.

"Bagaimana cara menerbitkan buku?"

Banyak orang yang telah sukses menerbitkan buku. Tapi ternyata masih banyak pula yang belum tahu caranya.

Dari: Jonru
Kepada: Penulis Indonesia
Judul: **Menerbitkan Buku Itu Gampang!**



Rekan-rekan Penulis Yth,
Perkenalkan, saya **Jonru**, *founder* (pendiri) dan pengelola **PenulisLepas.com**, situs dan komunitas penulis terbesar di dunia maya Indonesia.

Selama mengelola komunitas ini, saya mendapat begitu banyak pertanyaan dari para anggota, "Bagaimana cara menerbitkan buku?"

Untuk menjawab pertanyaan-pertanyaan seperti itulah, saya menulis buku yang sangat berharga ini, khusus untuk Anda.

Lihatlah, di situs ini saya mencantumkan foto saya, alamat lengkap beserta nomor telepon, link ke website pribadi saya, juga penjelasan bahwa saya adalah founder PenulisLepas.com. Saya melakukan semua ini bukan karena narsis atau sok pamer. Tapi ini adalah salah satu upaya saya agar pengunjung situs ini percaya pada si penjual ebook tersebut.

2. Jadilah "Sinterklas"

Dengan kata lain, Anda harus rajin **MEMBERI**.

Sadarilah kawan, pada dasarnya hampir semua orang tidak suka melihat iklan. Apalagi bila situs Anda masih baru, Anda belum dikenal oleh siapapun di dunia maya, dan website Anda hanya berisi iklan dan katalog produk, maka ini adalah kondisi yang sangat buruk. Jarak Anda dengan kegagalan *sangat amat dekat banget sekali*.

Coba posisikan diri Anda sebagai pengunjung website, bukan sebagai si pemiliknya. Situs apa yang paling Anda sukai? Pasti, yang paling Anda sukai adalah situs yang isinya menarik dan bermanfaat bagi Anda, bukan?

Simak pula situs-situs yang paling sukses; Google.com, Yahoo.com, Detik.com, Friendster.com. Apa penyebab kesuksesan mereka? Tak lain dan tak bukan karena konsep utama dari website mereka adalah MEMBERI. Mereka memberikan hal-hal yang diinginkan dan diminati oleh para pengunjung. Dengan jalan inilah banyak netter yang akhirnya jatuh cinta pada mereka.

Karena itu, penuhilah website Anda dengan hal-hal yang menarik dan bermanfaat bagi pengunjung. Bila Anda mengelola toko online yang berjualan bunga mawar, maka penuhilah website ini dengan artikel-artikel tentang kiat merawat mawar, jenis-jenis bunga mawar, database kebun mawar sedunia, dan sebagainya.

Dengan demikian, pengunjung situs Anda akan mendapatkan banyak hal menarik dan bermanfaat seputar mawar. Bila mereka sudah suka dan jatuh cinta pada situs Anda, maka ini adalah awal dari tumbuhnya kepercayaan mereka terhadap Anda.

3. Bergaul Akrablah dengan Google



Selain menarik dan bermanfaat bagi pengunjung, kehadiran artikel-artikel yang bejibun dan sering di-update di situs Anda merupakan hal yang sangat positif dari segi promosi.

Berikut adalah sebuah fakta:
Sekitar 60 persen pengunjung website biasanya berasal dari Google (ini mungkin tidak berlaku bagi situs-situs yang sudah sangat populer seperti Detik.com atau Amazon.com). Bila dalam sehari pengunjung website Anda 1000 orang, maka 600 di antara adalah "orang-orang nyasar" yang awalnya mengetik kata kunci tertentu di Google, lalu situs Anda muncul dalam hasil pencarian.

Dengan demikian, sangat tepat ketika **Bob Julius Onggo** - seorang pakar bisnis online - membuat slogan "Google Is My Salesman" (http://kabajak.com/bjoconsulting/google.htm). Bila website Anda ngetop di Google, maka secara tidak langsung Anda telah mempekerjakan Google sebagai staf marketing Anda, dan itu semuanya gratis. Secara "sukarela" Google akan terus mempromosikan situs Anda, tak kenal lelah, 24 jam sehari.

"Bagaimana caranya agar Google mau mempromosikan situs saya secara gratis dan sukarela? Bagaimana caranya agar situs saya menjadi ngetop di Google?"

Jawaban untuk pertanyaan ini adalah Search Engine Optimization atau disingkat SEO (info selengkapnya, klik http://en.wikipedia.org/wiki/Search_engine_optimization). Anda harus mempelajari SEO secara serius.

Stop Press!!

Anda ingin belajar SEO dan ilmu internet marketing lainnya? Bergabunglah dengan **Sekolah Internet Marketing Asian Brain IMC**.

Klik **http://ab.peluanginternetmarketing.com**

Atau baca dulu info selengkapnya di
www.PeluangInternetMarketing.com

Karena artikel ini bukan tentang SEO, saya akan bercerita tentang salah satu saja unsur penting SEO, dan ini berhubungan erat dengan poin 2 di atas:

Mesin pencari seperti Google dan sebagainya paling doyan terhadap situs yang content-nya sering di-update (sebenarnya manusia pun sama saja. Inilah sebabnya Detik.com menjadi sukses, karena content website mereka selalu di-update beberaa menit sekali).

Jadi bila Anda rajin memuat tulisan-tulisan baru di situs Anda, maka situs ini akan mudah menjadi populer di Google. Sebaliknya, bila situs Anda hanya berbentuk brosur online dan isinya tak pernah berubah sejak pertama kali dibangun, maka ini adalah awal dari "kebencian" Google terhadap Anda.

Semua kata dan kalimat di dalam situs Anda akan berpotensi mendatangkan KATA KUNCI bagi Google. Sebagai contoh, Anda mengelola website penulisan, dan di sana ada tulisan berjudul "Profil Andrea Hirata" dan "Kiat Sukses ala Novel Ayat Ayat Cinta". Maka, situs Anda akan muncul di Google setiap kali netter mencari dengan kata kunci "andrea hirata" dan "ayat ayat cinta". Semakin banyak artikel di situs Anda, maka kata kunci yang dihasilkannya pun semakin banyak. Ini artinya, popularitas situs Anda di Google akan semakin meningkat.

4. Bangunlah Kredibilitas

Simaklah pengalaman sahabat saya Koko Nata di http://kokonata.multiply.com/reviews/item/61. Setelah menerbitkan buku "Rahasia Cowok" bersama Denny Prabowo, tiba-tiba banyak sekali pembaca yang mengirimi dia SMS berisi konsultasi cinta.



Pengalaman saya pun lebih kurang sama. Setelah menerbitkan ebook "Menerbitkan Buku Itu Gampang!" (MBIG) (**http://www.naskahoke.com/e-mbig**), tiba-tiba banyak orang yang berkonsultasi tentang penerbitan buku pada saya. Seolah-olah saya adalah pakar penerbitan buku yang sangat andal.

Pesan moral dari fakta di atas: **Tulisan Anda adalah kredibilitas Anda**.

Ketika Anda membuat tulisan tentang "kiat merawat komputer" dan isinya benar-benar bagus sehingga disukai pembaca, maka pada saat itu pembaca akan langsung memberikan Anda predikat sebagai "seorang ahli perawatan komputer". Ini adalah fakta yang tak terelakkan!

Maka, poin ini sangat sejalan dengan poin 2 di atas. Bila Anda memiliki toko online yang berjualan bunga mawar, dan Anda memenuhi website ini dengan artikel-artikel dan content-content lainnya seputar mawar, maka ini bukan hanya menyebabkan pengunjung percaya pada Anda. Mereka pun secara otomatis menganggap Anda sebagai seorang ahli bunga mawar.

5. Tampilkan Testimoni dari Konsumen

Kiat, jenis dan teknologi dalam berpromosi boleh terus berkembang dan semakin canggih. Tapi survei membuktikan (baca: http://bjoconsulting.blogs.com/bjo/2007/10/apa-kata-konsum.html) bahwa jenis promosi yang paling efektif ternyata adalah yang paling primitif dan paling tua usianya: PROMOSI DARI MULUT KE MULUT.

Karena itu, sangat penting bagi Anda untuk menampilkan testimoni (kesaksian atau komentar) dari para konsumen yang telah menikmati produk atau jasa Anda. Mintalah mereka menuliskan satu atau dua baris komentar. Tampilkan foto dan alamat blog pribadi mereka bila perlu. Ini untuk meyakinkan pengunjung bahwa mereka benar-benar ada, bukan manusia fiktif dengan komentar yang juga fiktif, yang sengaja dipajang untuk mengelabui calon konsumen.



6. Gunakan "Ilmu Pelet"

Tentu saja, saya tidak akan menyarankan Anda untuk pergi ke dukun. Tapi begini penjelasannya:

Pengunjung yang banyak saja ternyata tidak cukup. **Nukman Luthfie**, seorang pakar internet marketing, pernah mengatakan bahwa 70 persen dari pengunjung website hanya mengakses situs Anda selama beberapa menit. Setelah itu, mereka pergi dan tak pernah datang lagi.

Dari segi bisnis, Anda sama sekali tidak membutuhkan pengunjung "golongan 70 persen" ini. Mereka tak ubahnya seperti pengunjung yang membanjiri mal hanya untuk window shopping atau mejeng sambil ngelaba dan mencari gebetan baru. Mereka tidak membeli apapun.

Karena itu, pengunjung yang banyak saja tidak cukup. Langkah selanjutnya setelah Anda berhasil menggiring banyak orang untuk mengakses situs Anda adalah mengupayakan agar mereka mau berlama-lama di sana. "Peletlah" sehingga mereka jatuh cinta pada website Anda, "kecanduan" untuk datang lagi dan datang lagi.

Ada begitu banyak cara untuk "memelet" pengunjung. Berikut beberapa di antaranya:

1. **Pembuatan newsletter**. Ini yang saya lakukan di www.BelajarMenulis.com. Saya menyediakan newsletter gratis tentang "Kiat dan Info Penulisan". Hm... penulis mana yang tak tertarik melihat fasilitas gratis seperti ini? Maka, mereka pun dengan sukarela memasukkan alamat email mereka di isian yang tersedia. Hingga tulisan ini dibuat, sudah ada sekitar 2200 email yang terdaftar di Newsletter BelajarMenulis.com. Mereka ini adalah calon konsumen potensial terhadap bisnis jasa penulisan yang saya selenggarakan. Bila saya rajin mengirimi mereka email tentang kiat dan info penulisan, maka itu adalah awal dari rasa cinta mereka terhadap BelajarMenulis.com. Mereka akan "terpelet" dengan sangat meyakinkan!

2. **Konten yang sering di-update**. Oke, ini sudah dijelaskan pada poin 2 di atas. Jadi, konten yang selalu diperbarui tidak hanya membangun kepercayaan, kredibiltas dan popularitas situs Anda di Google. Faktor ini juga bisa membuat pengunjung "terpelet". Detik.com bisa sukses dan populer karena beritanya ter-update berapa menit sekali. Anda pun tak akan suka pada situs yang isinya tak pernah berubah selama bertahun-tahun, bukan? Karena itu, update content situs secara rutin adalah salah satu kunci sukses bagi website manapun.

3. **Situs yang interaktif**. Tapi "interaktif" yang dimaksud di sini bukanlah pembuatan gambar-gambar interaktif yang bisa bergerak-gerak seperti film animasi. Interaktif yang dimaksud adalah ketika pengunjung bisa berpartisipasi di website Anda. Mereka bisa mengomentari tulisan-tulisan yang ada, bahkan memuat tulisan mereka sendiri bila memungkinkan. Jika perlu, sediakan fasilitas forum diskusi, polling, shoutbox, buku tamu dan fitur-fitur lainnya yang memungkinkan pengunjung ikut meramaikan situs Anda dengan celotehan-celotehan mereka.

7. Bangunlah Komunitas



Banya ahli marketing yang mengatakan bahwa penggolongan konsumen berdasarkan segmen (jenis kelamin, usia, kelas sosial, tempat tinggal, pendidikan, dan seterusnya) sudah tidak efektif. Ini memang sudah banyak terbukti di mana-mana.

Sebuah handphone Nokia yang berharga mahal dan diperuntukkan bagi kalangan eksekutif kelas atas, ternyata banyak dibeli oleh anak-anak ABG karena mereka adalah anak pejabat atau pengusaha yang kaya raya. Novel-novel Asma Nadia yang diperuntukkan bagi kalangan remaja, ternyata banyak dibaca oleh anak SD. Fakta ini menunjukan bahwa "teori segmentasi" tidak terlalu akurat.

Kini, banyak produsen yang mengincar komunitas, karena ini adalah pangsa pasar yang jauh lebih efektif. "Komunitas" memiliki definisi yang sangat sederhana: "Sekumpulan orang yang memiliki minat atau kepentingan terhadap sesuatu".

Komunitas adalah lintas usia, lintas jenis kelamin, lintas kelas sosial, lintas geografis, dan lintas-lintas lainnya. Seorang anak SD yang orangtuanya pebisnis kelas kakap dan tinggal kawasan paling elit di Jakarta, bisa bergabung dalam komunitas yang sama dengan seorang kakek pensiunan PNS yang hidup melarat dan tinggal di perkampungan kumuh, hanya karena mereka sama-sama senang sepakbola.

Karena itu, sangat penting untuk membangun komunitas di website Anda. Forum diskusi dan mailing list adalah dua sarana pembangun komunitas yang paling efektif dan paling populer. Bangunlah forum diskusi di website Anda, dan sediakan mailing list bagi para pengunjung. Bila anggotanya sudah banyak dan akrab satu sama lain, agendakan kegiatan-kegiatan off air: Kopi darat, buka puasa bersama, jalan-jalan, dan masih banyak lagi.

Bila komunitas yang solid sudah terbentuk, maka itu adalah target market yang sangat efektif. Bayangkanlah bila Anda mengelola toko online yang berjualan bunga anggrek, dan Anda membangun komunitas pecinta anggrek. Anggota komunitas ini misalnya sudah berjumlah lima ribu orang. Maka bayangkan bila suatu hari Anda menjual buku tentang "kiat menanam dan merawat anggrek". Dapat dipastikan, Insya Allah banyak anggota komunitas ini yang berebutan untuk membelinya.

Selain sebagai target market, komunitas juga bisa menjadi bahan riset yang sangat kaya bagi Anda. Di komunitas seperti milis, banyak orang yang berdiskusi, berdebat tentang banyak hal. Ada topik-topik tertentu yang sering dibahas, ada pula topik yang tak terlalu menarik bagi mereka. Ketahuilah, fakta seperti ini sama berharganya dengan hasil penelitian yang membutuhkan biaya sangat besar.

Buku "Menerbitkan Buku Itu Gampang!" terus terang saya tulis berdasarkan "riset" atau pengamatan di sejumlah milis penulisan. Selama bergaul di milis-milis tersebut, saya tiba-tiba sadar bahwa banyak sekali orang yang bertanya, "Bagaimana sih, cara menerbitkan buku?"

Fakta ini melahirkan sebuah ide, "Bila saya menulis sebuah buku tentang cara menerbitkan buku, insya Allah peminatnya pasti banyak." Dan dugaan ini ternyata terbukti benar. Hingga hari ini, respons para penulis terhadap buku saya ini sangat luar biasa.



Onno W Purbo pun melakukan hal yang sama. Sebagai penulis spesialis komputer/internet, dia rajin berdiskusi di milis teknologi informasi. Dia mengamati topik apa saja yang paling ramai dibicarakan. Setelah ketemu, dia menulis buku mengenai topik itu. Dan hasilnya, hampir semua bukunya laris manis di pasaran.

Selain itu, komunitas juga bisa menjadi sumber ide yang sangat kaya. Saya sering mendapat ide tulisan dari perbincangan anggota **milis penulislepas**. Banyak sekali diskusi dan obrolan di milis yang sangat menarik untuk diangkat menjadi tulisan.

Nah, ini berkaitan dengan poin 2 di atas. Bila Anda kehabisan ide untuk menulis apa lagi untuk website Anda, cobalah lirik milis-milis yang Anda ikuti. Insya Allah akan banyak ide yang bisa Anda tulis.

8. Bangunlah Sistem Afiliasi

Apa sih, afiliasi itu?

Istilah kerennya sih "affiliate marketing". Ini sebenarnya SAMA dengan istilah "makelar" atau "peragenan" di dunia offline. Intinya, "Saya bantu menjualkan produk/jasa Anda, lalu saya mendapat komisi dari Anda bila saya berhasil melakukan penjualan." Bedanya, affiliate marketing adalah peragenan atau makelar di dunia online.

Bagi penjual, affiliate marketing bisa menjadi sarana beriklan yang efektif dan tanpa biaya, karena banyak orang yang berebutan untuk mengiklankan produk/jasa Anda.

Anda bisa membangun sistem afiliasi (biasa juga disebut reseller) yang manual, tapi ini tentu saja cukup merepotkan. Karena itu, Anda bisa mempertimbangkan sistem afiliasi yang bersifat otomatis.

Situs www.naskahoke.com buatan saya adalah contohnya. Cara kerjanya sebagai berikut:

Miliki 25 % dari Setiap Penjualan Buku MBIG
Melalui Website Replika Anda!

Dengan membeli eBook **"Menerbitkan Buku Itu Gampang!" (MBIG)**, anda berkesempatan untuk mempromosikan eBook ke orang lain, dan miliki komisi **25 %** setiap kali terjadi penjualan melalui website replika Anda.

- Anda memperoleh Hak Akses tanpa batas ke **eBook MBIG** dengan setiap updatenya!
- Anda berhak menjual **eBook MBIG** dengan komposisi bagi hasil **25 %**!
- Anda memiliki website persis seperti ini dengan username anda sendiri! Website anda akan seperti ini: **http://www.naskahoke.com/e-mbig/?id=useranda**
- Setiap terjadi transaksi, komisi 25 % akan **otomatis** menjadi milik Anda.
- Anda akan diberitahu melalui email secara otomatis begitu terjadi penjualan.
- Untuk menjaga kepercayaan, maka setiap ada **transaksi dan pembayaran** melalui website anda secara **otomatis** anda akan diberitahu lewat email.

Program ini sangat sederhana, mudah dan menyenangkan! Pendaftaran sebagai reseller bisa anda lakukan di Member Area website ini. Dapatkan keanggotaan reseller program ini **segera** dengan memesan **eBook MBIG** sekarang juga!

Bila ada orang yang membeli ebook MBIG, otomatis mereka jadi reseller. Otomatis pula, mereka akan memiliki alamat situs:
http://www.naskahoke.com/e-mbig/?id=useranda

Yang diberi warna merah adalah kode khusus yang menandakan identitas si reseller. Bila username Anda adalah "joko", maka alamat situs reseller Anda adalah **http://www.naskahoke.com/e-mbig/?id= joko**. Maka setiap kali ada pengunjung yang membeli MBIG lewat alamat http://www.naskahoke.com/e-mbig/?id=joko, otomatis Anda akan mendapat komisi dari saya.

Dengan sistem ini, dapat Anda bayangkan bahwa Anda akan memiliki banyak "staf marketing" yang rela membantu mengiklankan produk/jasa Anda secara sungguh-sungguh. Dan semua itu berjalan otomatis, Anda tak perlu lagi bercapek-capek ria.

Oh ya.... Bagi Anda yang belum punya produk, affiliate marketing ini merupakan peluang bisnis tersendiri. Anda bisa membantu menjualkan produk/jasa orang lain. Dengan cara ini, Anda bisa berbisnis tanpa harus memiliki produk.

9. Hindari SPAM



Ya, ini adalah poin yang sangat penting, tapi sayangnya banyak sekali pebisnis online yang masih dengan bodohnya mempraktekkan SPAM.

SPAM adalah cara beriklan yang tidak etis. Seorang spammer akan mengirim email berulang-ulang, yang isinya sama, kepada siapa saja secara sembarangan, dan di mana saja secara sembarangan pula.

Kita bisa mendapatkan iklan obat kuat di milis komputer, atau iklan MLM di forum diskusi yang bertema penulisan. Sangat tidak nyambung, dan para anggota komunitas pasti merasa terganggu oleh pesan-pesan yang menjengkelkan.

Bila orang-orang sudah jengkel dan tidak simpati pada Anda, masihkah Anda bisa mengharapkan mereka mau membeli produk/jasa Anda?

Anda pasti tahu jawabannya :)

Jadi, bila selama ini Anda sering mendengar info bahwa SPAM itu sangat menjengkelkan bagi pengguna internet, ketahuilah bahwa **SPAM juga sangat berdampak negatif terhadap Anda selaku pebisnis online**. Anda akan dibenci, diasingkan, iklan anda dicuekin, bahkan account anda bisa diblokir di mana-mana.

Maka, apa untungnya mengirim SPAM? Sama sekali tidak ada!

Saya sering membaca iklan di sejumlah situs:

"Dijual, software pengumpul alamat email. Tersedia jutaan alamat email yang siap Anda kirimi iklan."

"Dijual, software yang memungkinkan Anda men-submit iklan SECARA OTOMATIS ke ribuan milis dan situs iklan baris."

Ya, seandainya pun ada software seperti itu, apakah dia cukup efektif untuk meningkatkan penjualan? **Jawabannya TIDAK!**

Para pemilik "jutaan email" tadi belum tentu tertarik pada produk Anda. Anda menjual bola basket padahal mereka mungkin sangat anti terhadap olahraga basket. Anda tidak tahu siapa mereka, apa hobi mereka, bagaimana kebiasaan mereka. Yang Anda ketahui hanyalah alamat email mereka. Tak lebih dan tak kurang. Bahkan bisa saja, banyak di antara alamat email tersebut yang sudah tidak aktif bahkan jarang dicek oleh pemiliknya.

Sistem beriklan yang baik adalah ketika Anda mengirim iklan "dijual koleksi bunga mawar" kepada orang yang benar-benar cinta pada bunga mawar. Agar dapat mengetahui siapa saja yang cinta pada bunga mawar, anda bisa membangun newsletter "kiat gratis tentang merawat bunga mawar", membangun forum diskusi mengenai bunga mawar, mengelola milis tentang bunga mawar, membangun situs bertema mawar.

Para pecinta mawar akan ramai-ramai menyerbut milis, forum diskusi, newsletter dan website Anda. Mereka sudah berkumpul di suatu tempat. Sebuah komunitas "pecinta

bunga mawar" sudah terbentuk. Maka pada merekalah Anda bebas beriklan sepuasnya (tapi tentu saja, anda tetap harus beretika dalam beriklan, dan privasi para anggota komunitas harus tetap dijaga). Mereka tak akan menyebut Anda sebagai spammer, bahkan mereka akan sangat antusias membaca iklan Anda.

10. Beriklan lewat artikel atau soft advertorial

Sadarilah kawan... **hampir semua orang tidak suka membaca iklan**.

Tragisnya, banyak pebisnis online yang mengisi website mereka hanya dengan iklan dan lagi-lagi iklan. Saya pernah menemukan situs yang isinya hanya sebuah kalimat, "Silahkan klik penawaran iklan yang Anda minati," dan di bawahnya penuh oleh banner iklan dari berbagai produk dan jasa.

Ketahuilah, situs seperti ini tak akan dilirik oleh pengunjung. Walau mereka pernah mendatanginya secara tidak sengaja, mereka akan segera berjanji untuk tidak pernah datang lagi ke situs seperti itu.

Karena itu, tak ada salahnya bila Anda mempertimbangkan untuk sering-sering membuat soft advertorial. Caranya, tulislah artikel seperti biasa. Mungkin isinya adalah kiat merawat komputer atau seluk beluk kompor gas. Lalu secara halus, tampilkan link yang mengarah ke toko online Anda. Bisa juga, Anda menulis seperti ini di akhir tulisan:

Joko Sembodo
Pengelola toko online www.komputerbekastapimasihbagusbanget.com

Bila artikel ini anda kirim ke milis, atau anda submit di forum diskusi, percayalah bahwa tak akan ada orang yang mencap anda sebagai spammer. Justru, mereka akan berterima kasih pada anda, karena anda telah mengirim tulisan yang sangat menarik dan bermanfaat bagi mereka.

Oke, semoga bermanfaat



Artikel-artikel Terkait:

Artikel-artikel berikut ini sepertinya masih terkait erat dengan topik kita kali ini:

- Kiat agar Blog Anda Ramai Pengunjungnya (http://jonru.multiply.com/journal/item/512)
- Tulisan-tulisan saya seputar bisnis online (http://www.jonru.net/category/internet-marketing)

===============

Rekomendasi

1. Ingin belajar bisnis online secara lebih serius dan fokus? Silahkan gabung di Asian Brain IMC (http://ab.peluanginternetmarketing.com)

2. Ingin belajar menulis sehingga Anda bisa membuat tulisan-tulisan yang menarik dan berkualitas untuk website bisnis Anda? Bergabunglah di Sekolah-Menulis Online BelajarMenulis.com (www.SekolahMenulisOnline.com)

3. Ingin mendapat lebih banyak kiat sukses berbisnis lewat internet? Bagaimana kiat membuat tulisan yang menarik di internet? Bagaimana agar pengunjung jatuh cinta pada website Anda? Bahkan yang paling mendasar: Bagaimana sih cara membuat dan mengelola situs agar sukses dan populer? Ikuti saja NEWSLETTER WEB MERDEKA , **GRATIS!'**

Klik saja www.WebMerdeka.com

Tertanda,

Jonru